

Was tun wenn der Patient nicht zahlt?: Vorteile eines funktionierenden „Inkassovorgehens“

Über Geld spricht man nicht – das hat man.“ Wer kennt diesen sarkastischen Ausspruch nicht? In Fortsetzung dieses geflügelten Wortes ließe sich aber auch sagen: „... und über Geld, das man nicht hat, spricht man noch viel weniger!“ Nicht so hier und heute, denn hier geht es um „Außenstände“ durch nicht bezahlte Rechnungen für erbrachte zahnärztliche und kieferorthopädische Dienstleistungen.

Wie kommen Sie als Praxisinhaber problemloser an das Geld, das Ihnen nach erbrachter Behandlung schließlich verdienen – und dazu noch rechtmäßig – zusteht? Gerade wenn der Patient allen Erinnerungen, Aufforderungen und Mahnungen zum Trotz, seine Schulden nicht begleicht?

Eine mögliche Antwort hierauf ist die Einschaltung eines erfolgsorientierten Inkasso-Unternehmens. Ein Inkasso-Unternehmen, auch Inkasso-Büro genannt, ist eine gewerbliche Institution, die sich damit befasst, ausstehende Rechnungsbeträge für Auftraggeber in deren Namen von deren Schuldner einzufordern. Durch

das „Outsourcing“ zeitraubender sowie nervenaufreibender Tätigkeiten entsteht nicht nur eine Arbeitsentlastung für Ihr Praxispersonal und Sie als Praxisinhaber, sondern auch eine Effektivitäts- und Effizienzsteigerung bei der positiven Bewältigung der Patientenrechnungen.

Das Vorgehen

Bei Einschaltung eines Inkasso-Unternehmens sollten Sie darauf achten, dass dieses einerseits kompetent ist, andererseits aber angemessen bei der Inanspruchnahme von entstandenen Kosten beziehungsweise Auslagen erbrachter Leistungen bei der erfolgten Eintreibung der Schuldnersummen vorgeht.

Ist der Fall eingetreten, dass ein Patient Ihre Rechnung bis zum gesetzten Zahlungsziel nicht beglichen hat, so besteht – in bereits vorbereiteter Zusammenarbeit mit einem Inkasso-Unternehmen – folgende Möglichkeit des Vorgehens:

1. Sie mahnen selbst die offene Rechnungssumme einmal an. Beispielsweise mit 28-tägigem Zahlungsziel und entsprechenden Mahngebühren wenn Sie dies wollen.

2. Zahlt der Patient innerhalb dieser Frist nicht, dann mahnen Sie ein zweites Mal. Jetzt zum Beispiel mit 14-tägigem Zahlungsziel, definitiv festgesetzten Mahngebühren und mit Inanspruchnahme der ab dem 30. Tag angefallenen Verzugszinsen.

3. Kommt der Patient beziehungsweise „Schuldner“ auch auf Ihre zweite Mahnung hin seiner Zahlungsverpflichtung nicht nach,

beginnt spätestens jetzt der richtige Ärger, denn fast immer bringt auch die dritte Mahnung der Praxis, die selbstverständlich mit der Ankündigung von rechtlichen Schritten im Falle des Ausbleibens der Zahlung verknüpft sein sollte, leider nichts.

Jetzt kommen unter Umständen hohe Kosten auf Ihre Praxis zu, wenn Sie nicht klein beigeben wollen.

Eine effektive und kostengünstige Lösung, um doch noch an die offenen Beträge zu gelangen, stellt die Einschaltung eines erfolgsorientierten Inkasso Unternehmens wie Dr. Duve Inkasso dar. Bereits die dritte Mahnung wird durch das Inkasso-Unternehmen erstellt und von diesem an den Schuldner geschickt.

Dies verleiht der Zahlungsaufforderung einen offizielleren Charakter und dem gesamten Vorgehen deutlich mehr Nachdruck. Damit verbunden ist, dass die gesamte weitere administrative Betreuung des Falls durch dieses Unternehmen bewältigt wird.

Als professionelle, offiziell zugelassene Inkasso-Institution kann dieses Unternehmen nunmehr eine exakte Recherche durchführen, inwiefern der säumige Zahler bereits mit „negativen Merkmalen“ hinsichtlich seiner Zahlungsfähigkeit aktenkundig ist.

Besteht Zahlungsfähigkeit, setzt sich der Dienstleister direkt mit dem betreffenden Patienten auseinander, um abzuklären, ob nicht doch eine gütliche Abwicklung der Zahlung der bis dahin aufgelaufenen Beträge – möglicherweise als Ratenzahlung – machbar ist.

Stößt auch dieses Entgegen-

Anzeige

ECLIPSE junior ein innovatives Material in der Kieferorthopädie



Aufbissschienen* und kieferorthopädische Apparaturen

Eclipse junior ein Produkt der: 

- aus hoch transparentem, nicht reizendem Lichtpolymerisat
- mit exzellenter Passgenauigkeit
- auch für Allergiker geeignet

* an der Universität Frankfurt in Verwendung

weitere Informationen:
Innovative Dental Technik
Kuno Frass
Freudenthalstraße 5
21244 Buchholz
Telefon: 0 41 81 29 06 56
Telefax: 0 41 81 3 43 42
E-Mail: frass-kfo@t-online.de

kommen auf Ablehnung, wird vor Gericht eine „titulierte Forderung“ erwirkt, welche die Grundlage für den im Einzelfalle erforderlichen weiteren Ablauf (gerichtlicher Mahnbescheid, Vollstreckungsbescheid mit Hilfe Gerichtsvollziehers, gerichtlichen festgelegt Lohnpfändung etc.) darstellt.

Ein solcher Partner ist die Dr. Duve Inkasso GmbH in Hannover. Bereits seit 1985 besteht dieses Unternehmen mit „Inkasso-Mandatar“ und ist mittlerweile nicht nur EU-, sondern weltweit tätig – besonders bei „internationaler Kundschaft“ ein großer Vorteil. Wegen des Betreuungsvolumens des Unternehmens genießt es bei

Mahnspesen, Gerichtskosten und –auslagen für den jeweiligen Fall. Bei genauer Ermittlung der Kosten liegen diese Kosten aber immer noch niedriger als für den praxis-internen Arbeitsaufwand.

Ein kundenorientiertes Inkasso-Unternehmen wird selbstverständlich niemals dazu raten, „gutes Geld schlechtem hinterher zu werfen“. Das heißt, bei Schuldner, bei denen von Anfang an feststeht, dass derzeit nichts zu holen ist, ist es unsinnig, Ausgaben für anwaltliche oder gerichtliche Schritte zu erwirken, die nur zu Lasten des Gläubigers gehen und voraussichtlich uneinbringlich sind. Insgesamt lässt sich feststellen, dass es manche Patienten nicht erst seit Einführung der „Praxisgebühr“ nicht mehr so genau mit der Bezahlung ihrer Rechnungen genau nehmen. Leider sieht man den einzelnen Menschen seine Zahlungswilligkeit respektive Zahlungsfähigkeit nicht immer sofort an. Dies hat zur Folge, dass es selbst bei gut organisierten und umsichtigen (zahn-) medizinischen Einrichtungen zu Zahlungsausfällen kommen kann, die anders als mit einem Inkasso-Unternehmen kaum problem- sowie stressfrei gehandhabt werden kann.

Anzeige

„Die Verwaltung der momentan nicht eintreibbaren Forderungen wird durch das Inkasso-Unternehmen automatisch und für die Zahnarztpraxis bzw. kieferorthopädische Praxis kostengünstig vorgenommen.“

Da eine titulierte Forderung hinsichtlich des geschuldeten Betrags sowie der angefallenen Gerichtskosten besteht, die laut Gesetzgeber 30 Jahre währt, ist es möglich, innerhalb dieser Zeitspanne immer wieder nachzufragen, ob der jeweilige Schuldner seine Zahlungsfähigkeit zurückerlangt hat.

In diesem Falle kann die berechtigte Forderung erneut aktiviert werden. Die Verwaltung der momentan nicht eintreibbaren Forderungen wird durch das Inkasso-Unternehmen automatisch und für die Zahnarztpraxis bzw. kieferorthopädische Praxis kostengünstig vorgenommen.

Die Kosten für das Inkasso liegen in überschaubaren Größenordnungen.

der gerichtlichen Abwicklung „Großgläubiger-Status“ mit einer direkten Bearbeitung der anhängigen Fälle. Dass die Beauftragung durch die Kunden sowie die aktuelle Sachstandkontrolle via Internet Online durchführbar sind, ist selbstverständlich.

Bei dem hier beispielhaft erwähnten Unternehmen setzen sich die Kosten für die beauftragende Zahnarztpraxis zusammen aus 5 Prozent „Erfolgsprovision“ bezogen auf die Summe der Hauptforderung und die angefallenen Verzugszinsen, bei ausbleibendem Erfolg – wenn bereits eine „eidesstattliche Erklärung“ des Schuldners bezüglich der Zahlungsfähigkeit vorliegt – eine geringe Pauschale sowie anfallende

Dr. Markus Firla
Steffen Osten

WEITERE INFORMATIONEN

Um zu erfahren, wie Ihnen die zum Beispiel die Dr. Duve Inkasso GmbH dabei hilft Ihr Kapital zu sichern, können Sie direkt Kontakt mit dem Unternehmen aufnehmen:

Dr. Duve Inkasso GmbH
Geschäftsführer Andreas Bingemer
Angerstraße 6
30161 Hannover

Telefon: 0511 - 9 66 22-0
Telefax: 0511 - 3 36 94 20

E-Mail: info@drduve-inkasso.de
Web: www.drduve-inkasso.de

